

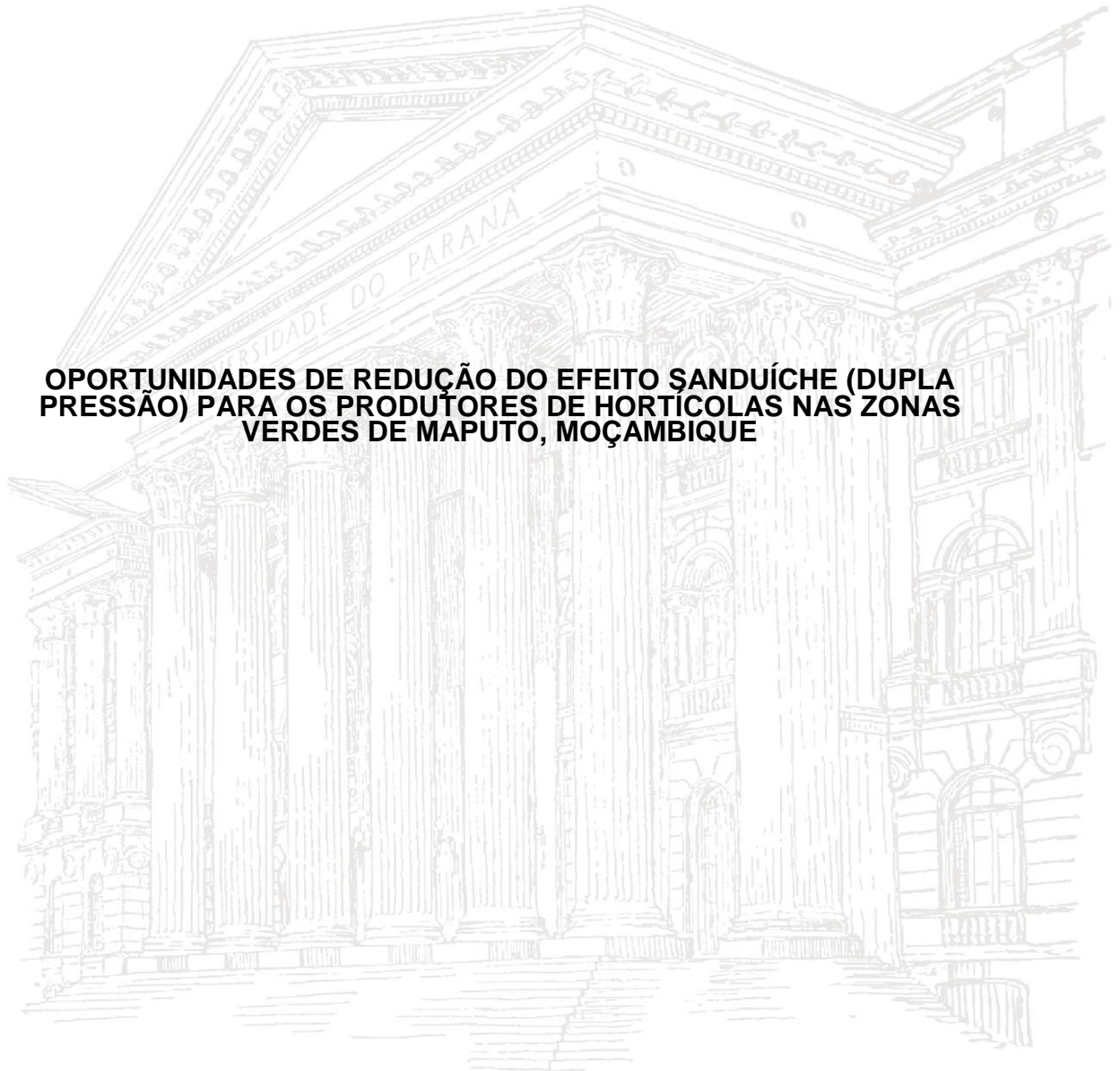
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

ANTÔNIO RAUL LIMBAU

OPORTUNIDADES DE REDUÇÃO DO EFEITO SANDUÍCHE (DUPLA PRESSÃO) PARA OS PRODUTORES DE HORTÍCOLAS NAS ZONAS VERDES DE MAPUTO, MOÇAMBIQUE

CURITIBA

2017



ANTONIO RAUL LIMBAU

**OPORTUNIDADES DE REDUÇÃO DO EFEITO SANDUÍCHE (DUPLA PRESSÃO)
PARA OS PRODUTORES DE HORTÍCOLAS NAS ZONAS VERDES DE MAPUTO,
MOÇAMBIQUE**

Trabalho apresentado como requisito parcial
a obtenção do grau de Especialização em
Gestão do agronegócio, Departamento de
Economia Rural e Extensão, setor de
Ciências Agrárias da Universidade Federal
do Paraná.

Orientador: Prof^o João Padilha Batista Júnior
Co orientador: Prof^o Bruno César Gurski

CURITIBA

2017

À minha esposa, Benilde Antonio Dimande Limbau, que me incentivou desde o primeiro momento da decisão em frequentar o curso e, sobretudo pelo apoio e sacrifício que empreendeu em todos os momentos da minha formação.

Ao meus filhos Marlene, Shelcia, Antônio Jr e Gracio (meu sobrinho), que foram grandes incentivadores e que sempre acreditaram na realização dos meus sonhos.

AGRADECIMENTOS

Aos Colegas de Turma de 2014 em especial o Antônio e ao Fabio, por estarem sempre prontos e disponíveis para me apoiar.

Aos professores do curso, aos orientadores do Trabalho de Conclusão do Curso nomeadamente João Padilha Batista Jr. e Bruno César Gurski que de forma incansável orientaram a condução deste trabalho.

À tutoria por estar sempre pronta em ajudar pelas sugestões no trabalho e no curso em geral.

RESUMO

O presente trabalho teve como objetivo apresentar oportunidades para redução do efeito sanduiche (dupla pressão) para os produtores de hortícolas nas zonas verdes da cidade de Maputo, Moçambique. Para analisar esse fenómeno, entrevistou-se 13 produtores (apenas produtor e produtor-processador, e apenas processador) por meio de questionário semiestruturado, nos distritos KaMavota e KaMubukwana. Concluiu-se que os produtores e produtores-processadores das zonas verdes de Maputo não fazem produção escalonada. Eles devem fazer a programação básica da produção, balanço económico básico de entradas e saídas no processo de produção, definir um centro de venda, coletivo ou individual, seleccionar e processar os alimentos frescos para adicionar valor, respeitando as necessidades dos consumidores, tendo em conta a demanda e preferências diversificadas. Os processadores não realizam assistência técnica aos produtores a eles vinculados, por isso devem garantir assistência técnica aos mesmos, fornecendo insumos de qualidade a preços competitivos (a crédito ou pronto pagamento dependendo dos termos de contrato). Os supermercados e lojas verdes que vendem produtos frescos (verduras e hortaliças) continuam a preferir produtos importados. Assim, para aumentar a disponibilidade e qualidade de produtos nacionais, esses estabelecimentos devem promover a produção de hortícolas nacionais com padrões de qualidade internacionais, garantindo padrões de agrotóxicos aplicados, bem como a certificação e garantir a compra dos produtos produzidos localmente para distribuição até ao consumidor final.

Palavras-chave: Machamba, hortifruticultura, processador, produção.

ABSTRACT

The present study aims to show the opportunities to reduce the phenomenon of "double pressure" (sandwich effect) for vegetable producers in the green areas of Maputo city, Mozambique. To analyze this phenomenon, we interviewed thirteen producers (only producer and producer-processor and only processor) through a semi-structured questionnaire in the Kamavota and Kamubukwana districts. It was concluded that producers and processors of the green zones of Maputo do not produce staggered production. They should make the basic production schedule, set up a sales center, collective or individual, select and process fresh food to add value, respecting as consumer needs, considering a diversified demand and preferences. Processors are not able to produce services, by means of which we are properly oriented to them, duly based on competitive prices (a credit or ready payment depending on the terms of contract). Supermarkets and green stores that sell fresh produce (vegetables and greens) still prefer imported products. Thus, to increase the availability and quality of domestic products, international quality standards, ensuring agrotoxic standards applied, as well as a certificate, and ensure a purchase of locally produced products for distribution to the final consumer.

Key words: Machamba, horticulture, processor, production.

SUMÁRIO

RESUMO	iv
ABSTRACT	v
1 INTRODUÇÃO.....	7
2 OBJETIVOS	9
2.1 OBJETIVO GERAL	9
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
3 REFERENCIAL TEÓRICO	10
3.1 SETORES DO AGRONEGÓCIO	10
3.2 A CADEIA PRODUTIVA NO AGRONEGÓCIO	11
3.3 DA NECESSIDADE DE ESTUDOS PARA MELHORIA DA RENDA DE PEQUENOS PRODUTORES	12
3.4 O FENÔMENO DE DUPLA PRESSÃO EM MAPUTO	13
4 MATERIAL E METODOS	14
5 RESULTADOS E DISCUSSÃO	17
6 CONCLUSÕES	24
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	25
REFERÊNCIAS.....	26
APÊNDICE	27

1 INTRODUÇÃO

Moçambique tem população de 25 milhões de habitantes, e Maputo, sua capital, tem quase 1,3 milhões de habitantes (INE, 2007). A principal atividade econômica é a agricultura, participando desta cerca de 80% da população economicamente ativa. Maputo e sua região metropolitana têm grande produção hortícola devido ao seu grande centro consumidor. Os produtores da região plantam essencialmente para consumo próprio e venda para suprir as necessidades básicas das suas famílias.

O plano estratégico para o desenvolvimento do setor agrário (PEDSA, 2012/2020) preconiza produção de produtos básicos por corredores de desenvolvimento agrário. Nesse sentido, a horticultura é definida como atividade prioritária de implementação em todos os corredores de desenvolvimento agrário. O compromisso do Governo de Moçambique nesta componente é saliente. Ainda assim, há desafios de produção, seleção, conservação e processamento de produtos agrícolas, sobretudo na horticultura (MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, 1995).

A produção nacional de hortícolas alimenta os mais de 20 milhões de moçambicanos (produção comercial e de autoconsumo). Importar insumos para fortalecer a cadeia de vegetais e frutas custaria bem menos do que continuar a comprar esses produtos do exterior. Nos grandes centros urbanos como Maputo, Beira, Tete e Pemba, o consumo de vegetais constitui cada vez mais a base de segurança alimentar e nutricional, do aumento da renda dos produtores. No entanto, o crescimento da demanda impõe a necessidade da melhoria dos métodos de produção sustentáveis (HABER, 2015).

Na cidade de Maputo, verifica-se crescimento de consumo de hortícolas, resultado do aumento da população, preferências e alteração de hábitos alimentares que incorporam produtos hortícolas no cardápio diário. Além disso, a predisposição por produtos semiacabados é cada vez mais crescente, o peso no orçamento familiar dos produtos hortícolas é cada vez maior, devido à mudança de hábitos que vai integrando

mais produtos hortícolas, sendo que o peso no orçamento familiar regista crescimento relativo.

O fenómeno de dupla pressão caracteriza-se pela pressão que os produtores sofrem, resultado de fraco poder de negociação na aquisição dos insumos, como fatores de produção e na venda dos resultados dessa produção. Para comprar os insumos, o produtor adquire ao preço definido pelo vendedor, depois de produzir, o comprador determina o preço de compra dos seus produtos, ou seja, o produtor sofre pela compra de insumos por preços altos e também pela da sua produção a preços menos definidos pelo comprador.

O estudo das oportunidades de redução dos efeitos do fenómeno dupla pressão, por parte dos produtores, pode permitir encontrar possibilidades de aumentar os rendimentos da produção, permitindo o aumento da motivação como incentivo do melhoramento da produção e produtividade de hortícolas nos arredores da cidade de Maputo. Todos estes fatores mostram a necessidade de se prestar maior atenção aos produtos hortícolas, especialmente em Maputo como grande centro urbano, quer para o orçamento familiar, quer para a melhoria da renda das famílias produtoras, com vista a que tenham cada vez benefícios no que respeita a renda e produtividade, que pode resultar também na qualidade de produtos produzidos. Para isso, o fenómeno de dupla pressão sobre o produtor deve ser combatido para uma melhor maximização dos rendimentos dos produtos hortícolas e, em consequência uma motivação para aumentar a produtividade e disponibilidade de produtos hortícolas, nas proporções da crescente demanda dos consumidores.

2 OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GERAL

Apresentar oportunidades para redução do efeito sanduíche (dupla pressão) para os produtores de hortícolas nas zonas verdes da cidade de Maputo.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Entender o contexto da cadeia do agronegócio de hortícolas (antes; durante e depois da porteira) em Maputo;
- Apresentar alternativas para acrescentar valor para os produtores de hortícolas ao nível da porteira.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 SETORES DO AGRONEGÓCIO

Segundo Mendes e Padilha Júnior (2007), no agronegócio existe um amplo e complexo sistema que não inclui apenas as atividades que acontecem dentro da porteira, mas sim envolvendo todos os participantes de forma direta ou indireta no processo de produção de alimentos. Essa visão é uma ferramenta indispensável e deve ser compreendida por todos os tomadores de decisões dentro da agropecuária, pois se baseia nos segmentos de pré-produção, produção e pós-produção (ARAÚJO, 2007).

Esses segmentos possuem as seguintes características:

O setor pré-produção é composto por fornecedores, a cadeia de agronegócio, de insumos, serviços, máquinas e implementos, fertilizantes, sementes, financiadores. Esse setor é constituído por poucas e grandes empresas fornecedoras, caracterizando assim, uma relação do tipo oligopólio, os agentes são fornecedores de preços;

O setor produção é responsável pela produção em si, são atividades de preparação até a obtenção dos produtos “in natura” para a venda. O produtor deve focar em duas frentes: acompanhamento dos coeficientes técnicos de produção e maximização do lucro dentro do seu sistema. A lucratividade depende de eficiência e escala de produção. O produtor rural é tomador de preços, ou seja, não tem poder de formar o preço de venda do seu produto;

O setor pós-produção se refere às atividades de armazenamento, transporte, industrialização e comercialização, nesse setor há poucas grandes empresas compradoras dos produtos do agronegócio, caracterizando uma relação de oligopsônio.

3.2 A CADEIA PRODUTIVA NO AGRONEGÓCIO

Haguenauer et al. (2001), apud Silva (2002) conceituam a cadeia produtiva como “o conjunto de atividades, nas diversas etapas de processamento ou montagem que transforma matérias primas básicas em produtos finais”.

A noção de cadeia produtiva é normalmente usada sem muito rigor. Os autores sugerem a estrutura por uma sequência de etapas sucessivas pelas quais passam e vão sendo transformados os diversos materiais.

A abordagem de Haguenauer e Prochnik (2000) reforça o princípio de se considerar a produção como um dado adquirido e não como fazendo parte da cadeia produtiva, fazendo com que não se reconheça o papel determinante do produtor em toda cadeia. Entretanto, de acordo com Silva (2002), uma cadeia produtiva engloba fornecimento de insumos e equipamentos, produtores, industriais, distribuidores, atacado e varejo. Além disso, é envolvida por um ambiente institucional, como leis e regulamentações e por serviços de apoio, como transporte, armazenagem e informações de mercado. Há uma forte interdependência desses processos, cujo sucesso depende de interação eficiente de todos os elos da cadeia produtiva.

Este conjunto de etapas consecutivas, ao longo dos quais os diversos insumos sofrem algum tipo de transformação, apresenta três níveis distintos: “micro” considera a unidade de análise como sendo a firma, o produtor ou entidade governamental, com as suas características organizacionais, tecnológicas vantagens e desvantagens competitivas; “intermediário” foca na inserção da cadeia produtiva no sistema agroindustrial. De referir que são analisados os outros participantes do sistema, a divisão de poder entre eles, a distribuição e fluxo de recursos, as formas de coordenação existente, as pressões e tendências atuando no sistema; no nível macro volta-se a atenção para o ambiente econômico e as políticas públicas que podem afetar o sistema (ambiente institucional mais geral). Neste sentido, Silva (2002), explica a necessidade de se prestar maior atenção ao produtor como princípio do desenvolvimento da cadeia de produção. Para isso deve haver melhoramento do

sistema de crédito em insumos ou financeiro, estabelecimento de processamento e/ou conservação dos esquemas de fomento, com capacitação e alocação a preços competitivos de insumos aos produtores.

3.3 DA NECESSIDADE DE ESTUDOS PARA MELHORIA DA RENDA DE PEQUENOS PRODUTORES

Atualmente, as zonas verdes da cidade de Maputo, embora tenham condições naturais para produzir uma diversidade de alimentos, a maior parte dos produtos, como ovos, batata, tomate pimenta, cenoura, cebola, alho, e couve, ainda são importados da África do Sul e Suazilândia. O conhecimento das cadeias de produção, acesso aos insumos e de ligação ou não com o mercado é importante para entender porque ocorrem essas situações (MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, 2011).

O papel de agricultura no processo de desenvolvimento é de aumentar a oferta de alimentos, renda rural, expandir o mercado para os produtos urbanos, assim como proporcionar os recursos dos produtores urbanos (TIMMER, 1998). Nesta perspectiva que o presente estudo pretende contribuir, apresentando as opções para reduzir o fenómeno que recai nos dois lados ao produtor, com vista a que ele possa ter melhores resultados no seu trabalho.

É fundamental compreender as estratégias de geração de renda das famílias rurais pobres para permitir a formulação de políticas e reformas institucionais, afim de melhorar o acesso e uso de recursos dispensáveis, quer para a produção de alimentos quer para a geração de renda numa base de equidade (PIJNEBURG et al., 2000).

Segundo Timmer (1998), a erradicação da pobreza, através da contribuição da agricultura, requer a promoção de políticas de intervenções que contribuam para a adoção de estratégias de sustento familiar e acesso equitativo aos recursos produtivos de modo a otimizar os rendimentos dos produtores com menor renda. Esta reflexão deve ser compatibilizada com os segmentos da visão sistêmica apresentados por Araújo (2007), com destaque para os produtores na unidade produtiva.

A Teoria da Economia Camponesa desenvolvida por Alexander Chayanov demonstra que a unidade familiar camponesa não se orienta por uma lógica capitalista, mas por um interesse genuíno de obtenção de lucro, quando primeiro esteja garantido a sobrevivência familiar.

3.4 O FENÔMENO DE DUPLA PRESSÃO EM MAPUTO

Atualmente, há evidências que demonstram que os produtores no setor de produção de Maputo trabalham bastante para não render de forma compensada seus esforços e, provavelmente são os mais sacrificados dentro da cadeia produtiva do agronegócio em relação aos ganhos obtidos pelos trabalhadores do setor antes e após a porteira.

O fenômeno de dupla pressão caracteriza-se pela pressão que os produtores sofrem, resultado de fraco poder de negociação na aquisição dos insumos, como fatores de produção e, na venda dos resultados dessa produção.

Os produtores rurais de hortícolas de Maputo enfrentam essa dupla pressão. Isso deve-se à falta de organização dos produtores dentro da cadeia produtiva. Muitas vezes, eles não têm condições de fazer controle do processo produtivo na aquisição de insumos, bem como nas vendas.

O estudo das oportunidades de redução dos efeitos do fenômeno dupla pressão, por parte dos produtores, pode permitir encontrar possibilidades de aumentar o gradiente, em rendimentos, dos retornos resultantes da produção, permitindo o aumento da motivação como incentivo do melhoramento da produção e produtividade de hortícolas nos arredores da cidade de Maputo. Uma vez organizados, os produtores podem aumentar seu poder de negociação em frente a grandes empresas devido à maior escala de compras e vendas (MENDES & PADILHA JUNIOR, 2007). Essa melhoria também pode resultar no aumento da disponibilidade de produtos hortícolas em quantidade e qualidade, bem como atendimento à demanda dos consumidores que se apresentam cada vez mais exigentes.

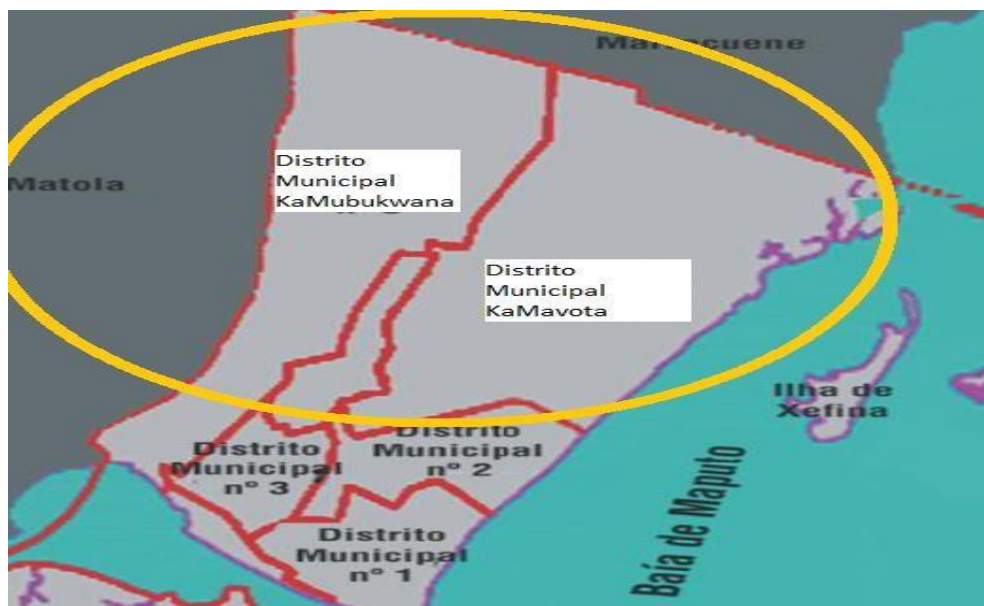
4 MATERIAL E METODOS

A cidade de Maputo localiza-se à margem ocidental da baía de Moçambique no extremo sul do País, perto da fronteira com Republica da África do Sul e da fronteira com Suazilândia, na Latitude $-25^{\circ} 57' 55''$ S e Longitude $32^{\circ} 35' 21''$ E (Figura 1).



Fonte: Portal do Conselho Municipal de Moçambique.

O presente trabalho teve como área de estudo a cidade de Maputo, distritos municipais de KaMavota e KaMubukwana, onde se concentram as zonas verdes produtoras de hortícolas (Figura 2).



Fonte: Portal do Conselho Municipal de Moçambique.

Figura 2 – Distritos municipais da Cidade de Maputo, com destaque em amarelo os distritos de Kamubukwana e Kamavota.

Primeiramente realizou-se pesquisa bibliográfica de artigos, livros, jornais e outras referências. Após esta etapa, realizou-se avaliação mista (qualitativa e quantitativa), baseada em entrevistas semiestruturadas a três tipos de agentes: apenas produtores, compradores e produtores que já fazem processamento primário (produtorprocessador). A avaliação de custos envolvidos desde o processo de produção, passando pelo transporte, conservação e seleção dos produtos produzidos também fez parte da pesquisa. O questionário aplicado se encontra no Apêndice 1.

Foram entrevistados 13 produtores e produtores processadores de hortícolas, devidamente identificados, representando as várias associações que trabalham na área de estudo. Procurou-se selecionar produtores que praticam a atividade há pelo menos 5 anos, com área que variou de 0,5 a 1,0 ha.

Foram analisados os custos de produção, compilando as informações empíricas e de dados secundários referentes ao processo de produção (desde a compra de insumos até a pós-produção). Foram comparados, de forma qualitativa, os rendimentos da produção dos produtores que processam e os que não processam. Também foi

realizada avaliação qualitativa, em termos de rendimentos financeiros recolhidos dos produtores com capacidade aquisitiva de insumos. Esses produtores adquiriram os insumos com sua própria renda e às suas escolhas, comparado com os que dependem de crédito ou ainda os que compram ao preço definido pelo vendedor.

A presente pesquisa pretendeu dar enfoque ao nível micro da cadeia produtiva, analisando o produtor como componente central na cadeia produtiva.

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A área média da propriedade dos produtores entrevistados variou de 0,25 a 1,0 ha. Os produtores estão integrados em associações em que cada um tem participação. Os principais produtos produzidos foram alface, couve, abobora, beterraba, cebola, cenoura, feijão verde, brócolis, repolho, rúcula, pimentão, salsa e espinafre. Parte significativa dos produtores tem produção o ano inteiro e outros praticam apenas no inverno.

Os produtos tradicionais (couve, alface e cebola) perderam espaço na área total utilizada em detrimento dos emergentes como a rúcula, espinafre, salsa, brócolis e beterraba. Os produtores afirmaram que a razão da alteração do plano de produção é resultado da demanda, bem como alteração das preferências e surgimento de alguns nichos específicos de consumidores.

As principais fontes de água para a rega são nascentes e rios, os produtores usam a água sem nenhum custo, o que pode reduzir os custos de produção. A mão de obra normalmente é familiar ou contratada, de forma permanente ou sazonal, dependendo da dimensão da propriedade, produtos produzidos e finalidade de produção.

Normalmente os produtores que produzem para venda, com especialização dos produtos tiveram mercados garantidos. Estes produtores têm trabalhadores fixos e permanentes, enquanto aqueles que produzem sem garantia de venda da sua produção usam normalmente mão de obra familiar ou contratada de forma sazonal.

Verificou-se que o grupo de produtores intermediários, grupo formado por jovens que além de produzir, dedicam-se a fazer contatos com grupos específicos de consumidores, adquirem a produção no produtor e vendem diretamente nas casas dos consumidores.

Na análise qualitativa, cerca de 80% dos produtores manifestaram satisfação pelo fato de que os preços dos produtos produzidos e adquiridos por este grupo são definidos pelos próprios produtores e adotados pelos intermediários (Tabela 1).

Tabela 1 – Nível de satisfação dos produtores com aquisição da produção pelos compradores intermediários.

Nível de Satisfação	Alto	Médio	Baixo
Número de Produtores (unidade)	5	0	1
Porcentagem (%)	80%	0	20%

Na opinião dos produtores não houve pressão na definição do preço pelo comprador, eles que definiram o preço da venda da produção, valorizaram quantitativa e monetariamente a produção e o nível de satisfação foi alta.

O nível de satisfação dos produtores cuja a produção é adquirida na Machamba, a preços definidos pelo comprador e de forma casual, indicou que 100% dos produtores entrevistados estavam insatisfeitos (Tabela 2).

Tabela 2 – Nível de satisfação dos produtores com compradores em Machamba (Preço definido pelo comprador com fornecimento ocasional).

Nível de Satisfação	Alto	Médio	Baixo
Número de Produtores (unidade)	0	0	8
Porcentagem (%)	0	0	100%

Os produtores entrevistados não quantificam ou pesam sua produção, não sabendo quanto realmente produzem e quais resultados monetários que obtém (Tabela 3).

Tabela 3– Avaliação da qualificação da produção (pesagem) e valorização monetária

Número de Produtores	Produtores que pesam a produção e valorizam em termos monetários.	Produtores que não pesam a produção e nem a valorizam em termos monetários.
13	1	12
100%	8%	92%

Apenas 8% dos entrevistados coincidem com um produtor processador que faz a quantificação e valorização da sua produção. No entanto, os produtores reconheceram a necessidade e importância de se confirmar por pesagem os rendimentos obtidos da

produção, bem como sua valorização por produtor para poder redimensionar a capacidade produtiva de uma campanha a outra, com vista lograr melhores resultados.

Os produtores associados das unidades visitadas disseram ter como fonte de sementes a compra nos revendedores que circulam em tempo de sementeira nas propriedades, com todos os riscos de: falta de planificação da produção por parte dos produtores; falta de pureza da semente; custos altos de sementes e outros insumos; baixo poder germinativo, entre outros. Informaram ainda que o preço de sementes e outros insumos são, geralmente, determinados pelos vendedores.

Sobre os preços comparados de aquisição de sementes e outros insumos, os produtores responderam que são altos, quando adquiridos dos revendedores do que em uma loja especializada, contudo, os serviços de venda de sementes de qualidade e outros insumos, como adubos e defensivos, não são ainda suficientes e disponíveis.

Durante as entrevistas realizadas constatou-se que os produtores continuam a fazer a produção normal, como sempre fizeram em tempo de falta de tecnologias melhoradas e com fins de subsistência.

Os produtores ainda não fazem análise de solo para saber a composição e quantidade de nutrientes existentes, suas necessidades e, em consequência aferir se os adubos que adquiriram respondem às necessidades do cultivo. Neste sentido, a assistência técnica foi considerada insuficiente (Tabela 4).

Tabela 4 – Avaliação de acesso aos serviços de insumos pelos produtores de Maputo.

Insumos (sementes, fertilizantes e defensivos)	Qualidade boa 3 (23%)	Qualidade má 10 (77%)
Nível de Preço	Aceitável 3 (31%)	Alto 10 (69%)

Do total dos produtores entrevistados 77% reportaram que a qualidade de semente e outros insumos é má, e 23% boa; quanto que o nível preço de insumos 69% reportaram ser alta e 31% aceitável.

Os produtores reconheceram a importância de se especializar na produção, segregar a produção em canteiros, estabelecimento de plântulas em viveiro para redução dos custos de produção, poupar e melhorar o aproveitamento do tempo na produção efetiva em canteiros podendo produzir em mais ciclos.

Os produtores entrevistados reportaram que os resultados da produção são melhores na época fria comparado com a época quente. Normalmente, os produtores necessitam de variedades de sementes adaptadas à época quente e que possam ser produzidas a custos controláveis. Os tratamentos químicos são elevados na época quente e com perdas significativas.

Reportaram também que entre os produtores, por causa da falta de definição do custo mínimo de referência dos produtos produzidos, alguns produtores entenderam definir o preço como sendo marcar preços relativamente baixos, que não compensam o investimento realizado, para obter retornos investidos alegadamente para ganhar os clientes.

O fenômeno da dupla pressão nos produtores de hortícolas de Maputo está ocorrendo, e muitas vezes, o próprio produtor não se dá conta do contexto socioeconômico em que está inserido para poder se opor da melhor maneira possível contra esse fenômeno. O produtor pressão de fatores internos e externos à sua propriedade. Esse relacionamento está descrito na Figura 3.

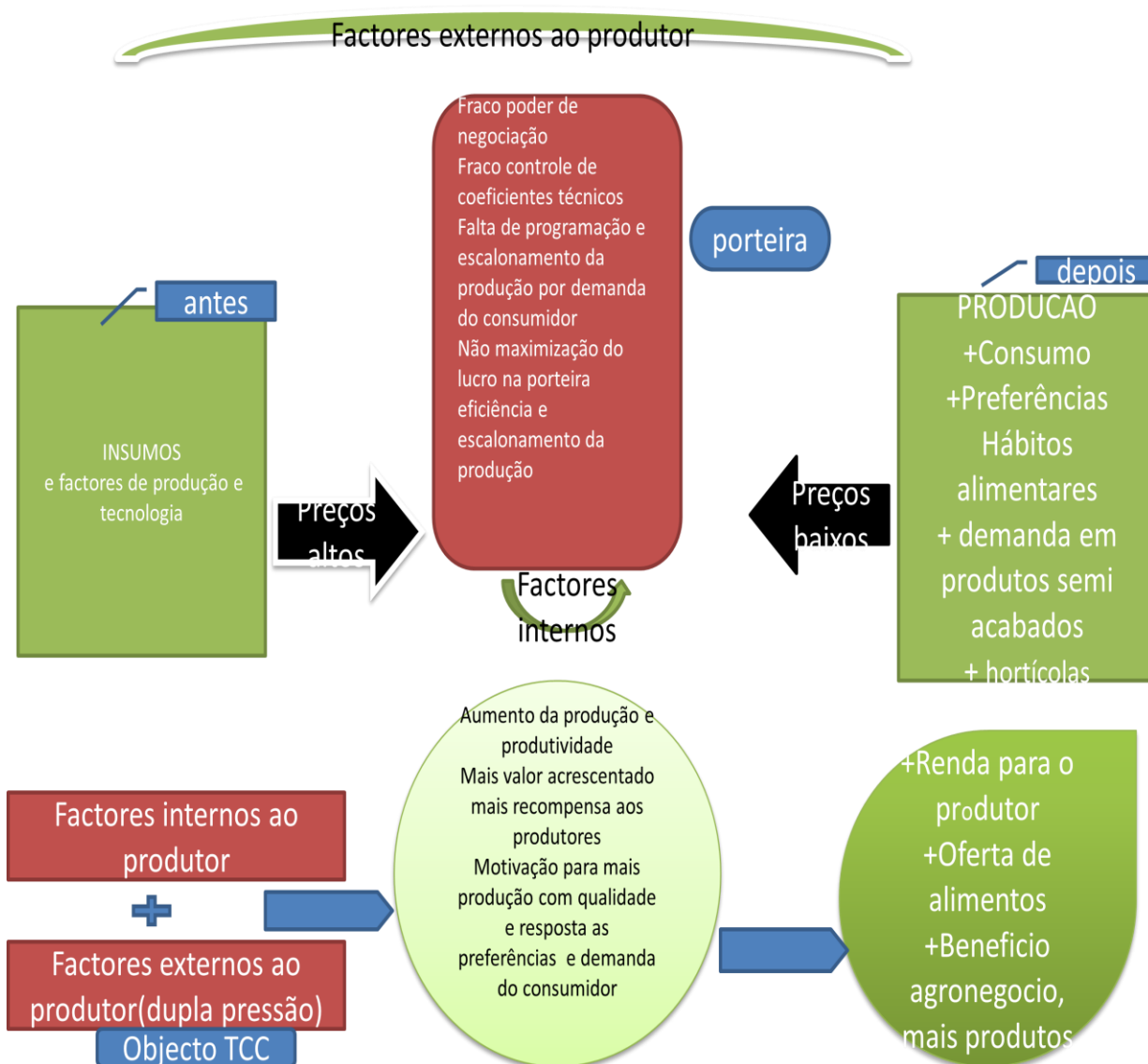


Figura 3—Relações entre os fatores internos e externos ao produtor refletindo no fenômeno dupla pressão.

Para reduzir o efeito do fenômeno da dupla pressão nos produtores de Maputo há necessidade de compensá-lo, pagando preços justos pelos rendimentos obtidos, correspondentes ao esforço do trabalho realizado na propriedade. Acrescentando valor à produção, selecionando, processando e ligando este produtor aos mercados comerciais. É necessário alocar insumos de qualidade de forma programada, fazer uma

produção escalonada com base na demanda e preferência dos consumidores, selecionar e processar os produtos, vender produtos semiacabados nos diferentes pontos da cidade, pois há preferência cada vez maior em produtos acabados, bem como, desenvolver mecanismos de fornecimento de insumos e assistência técnica por parte das cadeias de lojas e supermercados, de modo a fornecer produtos de qualidade desejada de forma programada, e celebrar com os mesmos produtores contratos prévios de compra da produção.

Os produtores poderiam realizar o balanço econômico básico de entradas e saídas no processo de produção, definir um centro de venda, coletivo ou individual, para adicionar valor, respeitando as necessidades dos consumidores, tendo em conta a demanda e preferências diversificadas, pois naturalmente os consumidores determinam a programação da produção.

No pós-produção, os supermercados e lojas verdes continuam a preferir produtos importados por razões possivelmente ligadas à origem das empresas, variedades firmadas ao nível internacional, e no caso específico de Moçambique, os custos de produção de hortícolas, no período quente, são comparativamente altos. Assim, sob liderança do governo de Moçambique, os supermercados e centros de venda de hortícolas deveriam incentivar a massificação da produção nacional, capacitando os produtores na maximização dos indicadores técnicos ao nível da porteira, com padrões de qualidade internacionais quanto a agrotóxicos e certificação para garantir a compra dos produtos locais e aumentar a disponibilidade, diversificação e qualidade de produtos produzidos em Moçambique.

As entrevistas feitas aos produtores deram indicação de existir o fenómeno de dupla pressão, mas também mostraram que aqueles produtores que conseguem controlar os fatores internos a porteira (Figura 3) reduzem o efeito do fenómeno, pelo menos do lado da venda de produção. Isso ocorre nos produtores ligados aos compradores intermediários que adquirem a produção a preços definidos pelo produtor (Tabela 1).

Notou-se também que nos produtores que não estão ligados aos compradores intermediários a dupla pressão foi saliente, por conta da falta de controle dos fatores internos (Figura 3).

O resultado da redução desta dupla pressão sobre o produtor poderia se refletir na melhoria da sua qualidade de vida, melhoramento da sua capacidade de produção em termos de qualidade e quantidade, aumentar sua capacidade de resposta a necessidades e preferências dos consumidores, que se tornam cada vez mais exigentes e com preferências diversificadas. Assim, o produtor teria mais motivos para produzir melhor, melhorar a eficiência dentro de sua propriedade. Portanto, se reafirmaria o papel de agricultura para o desenvolvimento proposto por Timmer (1998).

6 CONCLUSÕES

1. Em geral, os produtores de hortícolas de Maputo compram os insumos a preços altos e vendem a produção a preços baixos, aliado a isso, não quantificam ou valorizam a produção e não planejam devidamente o processo produtivo;
2. Os produtores, com fatores internos controlados, apresentam-se satisfeitos com os preços de venda da produção, portanto, não sofrem o fenômeno de dupla pressão, pelo menos do lado da venda da produção;
3. A maior parte dos produtores não produz em forma escalonada, para responder às necessidades permanentes do mercado;
4. A maior parte dos produtores não estão capacitados na programação básica da produção, cálculo de entradas e saídas no ciclo produtivo de hortícolas.
5. O fenômeno de dupla pressão pode se reduzir em Maputo através da gestão combinada de fatores externos ao produtor, como preços de compra de insumos e de venda da produção, e fatores internos como controle de fatores técnicos de produtividade, programação da produção e resposta às preferências dos consumidores.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo do fenômeno dupla pressão para os produtores de hortícolas de Maputo mostrou-se muito complexo. Assim, a linha de estudo poderia se aprofundar para obter dados quantitativos saber exatamente o nível de eficiência dos produtores na porteira, minimizar as perdas no que se refere aos custos e rendimentos da produção, bem como saber a diferença de preços relativos de venda da produção praticados entre os produtores, produtores-processadores e processadores.

O tempo para a realização das entrevistas de campo foi demasiado curto, o que influenciou no número dos entrevistados, que poderia ser maior para representar melhor a região de estudo.

REFERÊNCIAS

ARAUJO, M.J. **Fundamentos do agronegócio**. 2ª ed, São Paulo: Atlas, 2007.

HABER, Lenita Lima; ECOLE, Carvalho Carlos; BOWER, Walter; RESENDE, Francisco Vilela. **Horticultura em Moçambique**: características, tecnologias de produção e de pós colheita. Brasília: Embrapa Hortaliças, 2015.

INE – INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA. **Censo geral da população e habitação**. Maputo: INE, 2007.

MENDES, JTG.; PADILHA JUNIOR, J.B. **Agronegócio** - uma abordagem econômica. Curitiba: Pearson, 2007.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA. **Política agrária e estratégia de implementação**. Maputo: MADER, 1995.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA. **Plano estratégico para o desenvolvimento do setor agrário 2012 – 2020**. Maputo: MINAG, 2011.

PIJNENBURG, Bart. **Estratégias de geração de renda das famílias rurais e suas interações com ambiente institucional local**. Maputo, 2000.

SILVA, J.F. **Desempenho agronômico de cultivares de milho em sistemas de manejo**. 2002.

TIMMER, C.P. **Planejamento com extensão agrícola**. Rio de Janeiro: Ministério da Agricultura e Serviço de Informação Agrícola, 1998.

APÊNDICE 1

Questionário das entrevistas semiestruturadas aos produtores.

- Dados gerais sobre a propriedade: dimensões, número de canteiros, propriedade própria, épocas de produção);
- Produtos e proporção de cada produto hortícola;
- Rendimentos obtidos;
- Custos de insumos:
 1. quando trazem na propriedade ou quando compra na loja de insumos a preço de mercado;
 2. dados para comparação de preços de aquisição de sementes, fertilizantes (orgânicos e inorgânicos), acesso à água, transporte da produção ao mercado, defensivos, capacidade ou não do produtor em adquirir os insumos de forma autônoma;
- força de trabalho (própria, familiar, misto ou permanente);
- venda da produção (venda própria em mercado definido pelo produtor ou o comprador vem adquirir na propriedade), definição do preço do produto pelo comprador ou vendedor, venda da produção depois do processamento.

Para os produtores processadores será adicionado o seguinte:

- Vantagem de vender produto processado? Qual? Comparado com venda da produção não processada;
- Variação do valor acrescentado da produção comparado com produto não processado ou venda própria;
- Comparação de custos de insumos e rendimentos da produção se:
 - a) venda própria sem processar com o preço definido na propriedade;
 - b) venda própria do produto processado com o preço definido pelo produtor.